



**Pieter van Rossum:**

“Ik heb vooral moeite met het opzeggen van volledige portefeuilles. Er wordt te weinig gekeken naar de individuele risico's die zich in deze portefeuilles bevinden.”

**Laurens Schox:**

“Het premieniveau is weliswaar gestegen, maar in veel gevallen is de juiste risicopremie nog niet bereikt. Er zijn voor bepaalde segmenten dan ook nog de nodige slagen te maken.”



Zowel Laurens als Jeroen geven aan dat de markt de afgelopen jaren (tot 2018/19) lang soft is gebleven. De noodzaak om te verbeteren (in resultaat) komt hierdoor in de ogen van de klant misschien hard aan. “Ik heb eerlijk gezegd best wel eens gedacht dat een echte ‘harde markt’ er niet meer zou komen, maar gelukkig is dat nu wel het geval. Het is goed dat de markt verhardt en we weer meer toewerken naar een toekomstbestendig rendement op de brandportefeuille. Uiteindelijk is iedereen daarbij gebaat”, aldus Jeroen.” Laurens wijst hiervoor onder meer op de langdurig lage rentestand en veranderde wet- en regelgeving. “Voorheen kwam het rendement van verzekeraars uit een combinatie van verzekeringsresultaten en beleggingen. Tegenwoordig moet het rendement volledig uit het verzekeringstechnische resultaat komen.”

## Wat zijn de verwachtingen voor het komende jaar?

Allen zijn van mening dat ook 2021 zal worden gekenmerkt door actieve verlengingen waarbij maatregelen in de portefeuille te verwachten zijn. “Het premieniveau is weliswaar gestegen, maar in veel gevallen is de juiste risicopremie nog niet bereikt. Er zijn voor bepaalde segmenten dan ook nog de nodige slagen te maken”, benadrukt Laurens, die aangeeft dat NN rond 1 juli de risk appetite voor de komende verlengingen kan presenteren. Jeroen hoopt eveneens sneller in contact te treden met makelaars om zo te zorgen dat klanten tijdig geïnformeerd zijn over veranderingen in hun verzekeringspakket. “Als pas laat wordt gecommuniceerd over complexe risico's, hebben verzekeraars weinig tijd om een passend voorstel te doen.”

Pieter blijft sceptisch. “Na drie jaren op rij van forse premieverhogingen zou naar mijn mening de technische risicopremie in zicht moeten zijn. Zeker nu verzekeraars ook op de coassurantiemarkt hebben geprofiteerd van de veel lagere schadelast en allemaal een verzekeringstechnische winst hebben gerealiseerd”. Laurens deelt die mening niet. “Er zijn nog heel wat verzekeraars met een verliesgevende portefeuille en, zoals ik eerder al aangaf, neigt het schadeniveau zich inmiddels alweer te ontwikkelen richting het niveau van vóór corona.”

## Wat moet er gebeuren?

Volgens Jeroen, Laurens, Mark en Pieter zou in principe elk risico verzekeraar moeten zijn, mits de juiste premie, voorwaarden en preventieve maatregelen worden gehanteerd. Wat moet er gebeuren? Het simpele antwoord is samenwerken, de essentie van de coassurantiemarkt, benadrukken de vier. Mark verwoordt het als volgt: “We zijn er als markt – verzekeraars én makelaars – voor de klant. Het is aan ons om er met elkaar voor te zorgen dat we verzekeringsoplossingen bieden voor alle risico's, zodat bedrijven hun bedrijfscontinuïteit veilig kunnen stellen. Daarvoor zijn in de eerste plaats voldoende gekwalificeerde mensen nodig, nu maar ook in de toekomst. Daarin moeten we blijven investeren.”

Hij vindt bijval bij zijn discussiegenoten, die daarnaast pleiten voor een terugkeer naar de aloude verzekeringstechnische principes bij het beoordelen en accepteren van risico's en het bepalen van de juiste prijsstelling en voorwaarden. Pieter zegt daarnaast te hopen dat de tendens keert en dat verzekeraars minder selectief zijn in

hun risk appetite. Nu is de ervaring dat verzekeraars steeds minder bereid zijn om hun capaciteit breed in te zetten. “Daardoor dreigt de solidariteit meer en meer uit de markt te verdwijnen.”

## Communicatie

Om de jaarlijks terugkerende werkdruk rond de jaarwisseling te voorkomen, zouden de vier het toejuichen wanneer de renewalonderhandelingen meer over het jaar worden verspreid. Dit zou vooral moeten kunnen voor contracten waarvan de verlenging de minste tijd kost. Zo blijft de meeste tijd over voor de ‘moeilijke’ renewals. Met het oog daarop is het volgens hen ook wenselijk om de direct bij de polis betrokken brancheprofessionals zo min mogelijk te belasten met de alsmaar toenemende verplichte administratieve rompslomp.

De vier wijzen tot slot op de wens om zo snel mogelijk met de verlengingen voor het komende seizoen te kunnen beginnen. Jeroen daarover: “Het valt of staat met goed verwachtingsmanagement en daarmee met een goede, onderlinge communicatie naar elkaar toe. Welke informatie wordt verlangd en wanneer, zodat iedereen weet wat er van hem of haar wordt gevraagd en ook wat men zelf kan verwachten. Goede communicatie en samenwerking versnelt dit proces en daar profiteert de klant van. Bovendien werken we in een industrie waarbij we exact weten wanneer een contract verlengd moet worden. Dan moeten we toch in staat zijn om dat met elkaar beter te plannen en te leveren. Als we op een meer gestructureerde manier met elkaar overleggen, voorkomen we verrassingen bij een renewalcycle. Het codewoord is, blijft en zal altijd blijven: samenwerken.” <

## BRAND!

Toen ik mijn eerste Visie-bijdrage in COVID-tijd schreef (juli 2020), kon ik niet vermoeden dat ik het jaar erna nog steeds werkend thuis zou zijn. Ik mis mijn eigen leven. Ik mis een heus Visie-event op het VNAB kennis- en ontmoetingscentrum. Met die kennis zit het wel goed, nog steeds. Maar ontmoeten. Wát kun je daar naar verlangen. En tegelijkertijd is het okee. Ik ben gezond, mijn dierbaren ook, onderwijs gaat door en ik doe nog onderzoek. Alom geprezen wordt het wegvallen van reistijd, maar het is een besparing die ik niet voel. Ik kom uren-dagen-weken te kort en ik ben welhaast blij dat ik me tussen al het ge-*Team* en ge-*Zoom* door mag zetten aan mijn tweede Visie-opdracht in deze wat onrustige pandemietijd: BRAND!

“Door de voornaamste directeuren en agenten van verzekeringmaatschappijen zijn zoowel te Amsterdam als te Rotterdam brandpolissen vastgesteld, waarvan de conditiën zijn neergelegd ten kantore van een notaris te Amsterdam en op de griffie van de Rechtbank te Rotterdam. Deze worden beurspolissen genoemd.” Mooi om te zien, deze omschrijving van Nolst Trenité in zijn boek *Brandverzekering* (Haarlem: De Erven F. Bohn, p. 96).

Het boek van Nolst Trenité dateert alweer uit 1902 en eerlijk gezegd: ik bladerde er vaker in, maar zelden zag ik aanleiding om er uit te citeren. In het kader van een heus wetenschappelijk stuk kom ik daar kennelijk niet zonder meer toe. Vandaag gun ik mezelf tijd om te reflecteren. Ik ben vanzelfsprekend geïnspireerd door het thema van de voorliggende Visie, maar vooral ben ik geïnspireerd door de omschrijving van de actoren. “De voornaamste directeuren en agenten”. We zijn bijna 120 jaar verder en ik stel me de vraag of de leden van de Technische Commissie Brand anno nu dan onze ‘voornaamsten’ zijn. Zij stellen nu, namens verzekeraars en makelaars, de conditiën vast. Maar of dit “brandpolissen” zijn, waar Nolst Trenité over sprak? Het is een definitiekwestie, maar voor ons is de polis vooral een akte, waarin de overeenkomst van verzekering is vastgelegd. Wat art. 7:932 BW zegt, is namelijk waar.

Dat het niet zo eenvoudig is als het lijkt, kan ook blijken uit de openingszin van het hoofdstuk van Drion en Van de Meent in de bundel *Verzekering ter Beurze* (Deventer: Wolters Kluwer 2017, p. 379): “Het begrip “brandverzekering” dekt niet de lading. Heden ten dage wordt met de brandverzekering die vorm van objectverzekering bedoeld, die opstellen, inventaris, goederen en inboedel verzekert

tegen diverse schadeveroorzakende gebeurtenissen (veelal inclusief de daaruit voortvloeiende bedrijfsschade), ook wel uitgebreide gevarenverzekering genoemd.” Ik volg ze. Niks brandverzekering, maar verzekering van het hele pakket, tot de schade van het – ten gevolge van de brand – stilliggen van het bedrijf aan toe.

We schieten daarmee op de tijdlijn van 1902 naar 2017. Maar tussendoor maakten we nog een wezenlijke stop in 2006. Het jaar waarin de Nederlandse Beursvoorwaarden voor Uitgebreide Gevarenverzekering (NBUG 2006) en de Nederlandse Beursvoorwaarden voor Zaak- en Bedrijfsschadeverzekering (NBZB 2006) uitgebracht werden. Conditieën, die beurspolissen zijn? Het zal geen eindstation zijn, maar kennelijk deugen de voorwaarden, als ze vijftien jaar verder nog steeds gangbaar zijn. Onze realiteit op het gebied van de brandverzekering is daarmee een systematiek waarin omschreven gevaren onder de dekking vallen: de zogenoemde *named perils*. Een systematiek die duidelijkheid verschaft, leerden we tijdens deze periode van de pandemie. Want wat je niet als gedekt omschrijft, hoeft je ook niet uit te sluiten.

We zijn daarmee weer terug in ons COVID-tijdperk, waar ik mee begon. En waar ik zo graag uit zou willen. Ik kijk daarom even verlangend vooruit. Naar een wereld waarin wij elkaar weer kunnen ontmoeten. Mensen in 3-D. Liefst een hele zaal vol. We werken er-an, met zijn allen.

En ondertussen op de achtergrond wordt aan wat anders moois gewerkt: een dissertatie over ‘de brandverzekering’. Juist omdat het product zo alomvattend en interessant is, wordt er onderzoek gedaan naar dat hele pakket. Het verzekerd object, het verzekerde belang, de verzekerde persoon, overgang van belang, de omschrijving van het verzekerde risico, de uitsluitingen, uitleg, de consequenties van gekozen polisteknik. “De conditiën” in het juridisch kader van nu. Het is zalig om een dergelijk onderzoek als promotor te mogen begeleiden en een zo wezenlijk boek tot stand te zien komen. Mijn verwachtingen zijn hooggespannen, ook omdat ik weet dat dat bij deze promovendus kan. Ik kijk er naar uit. Ik doe er een wild voorstel bij: bij gelegenheid wijden we er een heuse presentatie aan. In het VNAB kennis- en ontmoetingscentrum. Met zoveel mogelijk mensen in de zaal. Ik merk dat ik wat ga fantaseren, maar dat mag. Ik houd het erop dat we het zo gaan doen. Op naar een mooi boek. Op ook naar nieuwe NBUG-NBZB-voorwaarden? Maar voor nu vooral: op naar een mooie editie van de Visie.

